



FIELD COACH TRAINER

Accompagner et développer les compétences

▣ QUI PARTICIPE ?

Ce séminaire s'adresse à toutes les personnes qui assurent des missions de Field Coach Trainer et qui souhaitent renforcer l'impact commercial et relationnel de la population coachée (délégués médicaux, moniteurs régionaux, attachés de recherche clinique...).

▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Développer le potentiel relationnel et commercial des délégués** : accompagner le développement de chacun en amont et en aval des visites, élargir sa vision du coaching au-delà du duo, grâce à une démarche et des outils utilisables à distance
- ▣ **Cadrer son périmètre d'action pour plus d'efficacité** : distinguer le développement du management, donner du feed-back à valeur ajoutée, coacher le délégué et aider le N+1 à le coacher
- ▣ **Construire un plan de développement et le suivre** : diagnostiquer l'orientation pédagogique, identifier et mettre en place le plan de développement adapté (moyens, délais...)

▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Exigence pédagogique** : apports immédiatement opérationnels
- ▣ **Mises en situation concrètes** : entraînements sur les situations que les participants vont rencontrer dans les prochains jours
- ▣ **Approche conseil** : consultants experts du secteur santé

Compétences déclinées



Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

performance relationnelle et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1-2****J3-4**

1 MOIS

PROGRAMME & CALENDRIER

FIELD COACH TRAINER

J1-2 CLARIFIER LA MISSION DE FIELD COACH TRAINER**Aborder la mission**

- Comprendre le périmètre de son action, ses limites
- Savoir dire non sur les demandes "hors périmètre"
- Savoir clarifier les résultats, étapes, conditions de réussite :
 - mener un entretien exploratoire avec le DR et son délégué sur les enjeux actuels et futurs
 - proposer, négocier un plan de développement profitable pour les deux parties

Diagnostiquer les besoins et compétences à acquérir

- Savoir mener un entretien de diagnostic :
 - identifier les compétences, motivations et modes de fonctionnement actuels
 - mettre en perspective le plan de développement du coaché et le faire approprier
 - prioriser le plan d'action en fonction du PAS

Mobiliser le délégué sur son plan de développement

- Savoir donner de la visibilité sur les objectifs, les moyens, les délais

Savoir identifier la motiverice* du délégué dans la situation d'apprentissage

- Diagnostiquer la motiverice sur chaque élément clé pour utiliser le style pédagogique approprié

* Motiverice : croisement entre la compétence et la motivation pour un acte donné

Faire progresser

- Donner du feed-back positif pour entraîner la mobilité des changements de comportements, contrôler pour mobiliser
- Savoir recadrer

> 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

J3-4 FAIRE DU REPORTING À VALEUR AJOUTÉE ÊTRE UN PÉDAGOGUE EFFICACE**Faire un bilan**

- Donner du feed-back au DR/DZ sur la mission
- Restituer les points forts et les points d'amélioration
- Mobiliser le directeur régional sur son action managériale
- Demander du feed-back au coaché et à son directeur régional

Maîtriser les règles fondamentales de la pédagogie

- Comprendre les conditions de réussite dans l'apprentissage des adultes
- Comprendre les freins liés à l'apprentissage

Animer des mises en situation

- Maîtriser les principes de l'entraînement pour transférer un savoir-faire
- Identifier le point de progression de l'individu
- Savoir être miroir du comportement

Conclusion du séminaire : plan d'action personnel**MODALITÉS****Formation dispensée en accompagnement individuel ou en intraentreprise****CONTACT****Stéphane GEY**

+33 (0)1 44 91 51 94

sgey@dynargie.fr

altdia-dynargie.fr